

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perkembangan perekonomian negara. Melalui UMKM negara dapat memperkecil angka pengangguran dengan menyerap tenaga kerja, pemasok mayoritas PDB negara serta meningkatkan produksi ekspor. Tetapi dibalik kontribusi UMKM yang cukup besar terhadap perekonomian nasional, masih terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Sektor tersebut masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia yang masih terbatas, dan masih banyak UMKM yang belum terjangkau untuk mengakses ke lembaga keuangan (Rizal, Maulina, & Kostini, 2018).

Perusahaan jasa konsultan Internasional Pricewaterhouse Coopers (2019) menyebutkan bahwa, 74% Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia belum mendapat akses pembiayaan. Hal ini didukung oleh data penyaluran kredit UMKM yang diperoleh dari Statistik Perbankan Indonesia yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (2020) seperti yang ditunjukkan dalam tabel dibawah ini:

**Tabel 1. 1**  
**Penyaluran Kredit UMKM Tahun 2014-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Penyaluran (dalam Miliaran Rupiah)</b>	<b>Pertumbuhan</b>
2014	671.721	10,33%
2015	739.801	10,13%
2016	802.113	8,42%
2017	882.981	10,08%
2018	969.973	9,80%
2019	1.044.678	7,70%

Sumber : Statistik Perbankan Indonesia (2020)

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa jumlah penyaluran kredit UMKM selama beberapa tahun terakhir mengalami kenaikan namun dalam segi pertumbuhan menunjukkan hal yang sebaliknya. Hal tersebut menunjukkan bahwa penyaluran kredit yang diberikan oleh perbankan kepada pelaku UMKM mengalami penambahan setiap tahunnya, namun volume kredit yang diberikan oleh perbankan relatif semakin kecil. Volume kredit tersebut bertolak belakang dengan jumlah UMKM di Indonesia yang semakin meningkat setiap tahunnya. Hal inilah yang menyebabkan masih banyaknya UMKM yang belum memiliki akses kredit perbankan.

Disamping itu OJK mencatat minimnya penyaluran pembiayaan bagi UMKM lantaran kendala administratif, serta manajemen keuangan dan bisnis yang umumnya masih dikelola secara manual. Selain itu permasalahan lainnya yang dialami UMKM disebabkan karena tingginya tingkat suku bunga kredit yang harus dibayarkan. Proses dalam pemutusan kreditpun juga memerlukan waktu yang cukup lama dan harus melalui beberapa proses yang harus dilakukan sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan bank (Isnanto, 2019).

Pada era digital saat ini, perkembangan dunia teknologi semakin pesat sehingga dapat merubah kehidupan menjadi serba digital. Dengan perkembangan teknologi saat ini, telah memunculkan inovasi finansial dan teknologi modern di bidang jasa keuangan yang dikenal dengan istilah *Financial Technology (Fintech)* (Alwi, 2018). *Fintech* ini memiliki beberapa jenis salah satunya yaitu *Peer to Peer (P2P) lending*. *Fintech peer to peer (P2P) lending* merupakan layanan jasa keuangan yang mempertemukan investor atau pemodal (pemberi pinjaman) dengan para calon debitur (penerima pinjaman) secara langsung melalui jaringan internet (*online*). Syarat dan proses pengajuan pinjaman relatif lebih sederhana, mudah dan umumnya tanpa perlu adanya jaminan. Sehingga hal tersebut dapat menjadi alternatif bagi masyarakat yang selama ini mengalami kesulitan dalam mengakses pinjaman pada perbankan atau *unbankable* termasuk bagi para UMKM yang ada di Indonesia (Prestama, Iqbal, & Riyadi, 2019).

Di Indonesia sendiri model pembiayaan *peer to peer lending* mulai digunakan sejak akhir tahun 2015 dan sudah disahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan pada

Neng Astri Delia Wangi, 2020

**KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Desember 2016 melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Terhitung hingga Desember 2019 telah terjadi tren peningkatan jumlah pelaku *fintech lending* di Indonesia baik pada jumlah dana yang berhasil disalurkan, jumlah pelaku *Fintech*, maupun aset yang dimiliki oleh perusahaan *fintech lending* yang berjalan secara syariah maupun konvensional seperti terlihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 1. 2**  
**Statistik Fintech Lending Periode Desember 2018 dan Desember 2019**

No	Deskripsi	Desember 2018	Desember 2019	Kenaikan/ Penurunan
<b>1</b>	<b>Jumlah pelaku :</b>	<b>88</b>	<b>164</b>	<b>86,36%</b>
	Fintech Konvensional Terdaftar	86	152	48,84%
	Fintech Konvensional Berizin	1	24	2300%
	Fintech Syariah Terdaftar	2	12	500%
	Fintech Syariah Berizin	-	1	100%
<b>2</b>	<b>Aset (dalam Jutaan Rupiah)</b>	<b>1.549.122</b>	<b>3.036.264</b>	<b>96%</b>
	Penyelenggara Konvensional	1.546.795	2.985.645	93,02%
	Penyelenggara Syariah	2.327	50.618	2.075%
<b>3</b>	<b>Jumlah Akumulasi Transaksi Lender ( satuan akun)</b>	<b>8.791.316</b>	<b>60.418.211</b>	<b>587,25%</b>
	Jawa	5.744.372	41.126.937	615,95%
	Luar jawa	499.159	1.459.580	192,41%
	Luar Negeri	2.547.785	17.831.694	599,89%
<b>4</b>	<b>Jumlah Akumulasi Transaksi Borrower (Satuan Akun)</b>	<b>14.331.441</b>	<b>81.876.033</b>	<b>471,30%</b>
	Jawa	12.169.789	68.215.545	460,53%
	Luar jawa	2.161.652	13.660.448	531,95%
<b>5</b>	<b>Akumulasi Jumlah Pinjaman ( dalam Jutaan Rupiah )</b>	<b>22.666.069</b>	<b>81.497.510</b>	<b>259,56%</b>
	Jawa	19.617.459	69.823.521	255,93%
	Luar jawa	3.048.610	11.673.989	282,93%
<b>6</b>	<b>Tingkat Keberhasilan Pinjaman</b>			
	TKB90	98,55%	96,35%	(2,23%)
	TWP 90	1,45%	3,65%	150,99%

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Berdasarkan tabel 1.2 terlihat bahwa baik dalam hal jumlah pelaku, aset, transaksi *lender* dan *borrower* hingga jumlah pinjaman yang terjadi pada *fintech*

Neng Astri Delia Wangi, 2020

KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

*lending* dalam satu tahun terakhir tepatnya periode Desember 2018 hingga Desember 2019 terjadi peningkatan yang cukup signifikan. Dalam tabel tersebut dijelaskan bahwa hingga Desember 2019 terjadi peningkatan jumlah pelaku *fintech lending* yakni sebesar 86,36% atau sebesar 76 *fintech* baru yang hadir dalam satu tahun terakhir. Peningkatan ini menandakan adanya persaingan yang semakin ketat antar penyelenggara. Sehingga dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat unggul dalam bersaing. Peningkatan jumlah pelaku juga berbanding lurus dengan akumulasi jumlah pinjaman yang semakin tinggi yakni naik sebesar 259,56% dari periode sebelumnya. Hal tersebut menunjukkan semakin banyak kredit atau pinjaman yang berhasil disalurkan melalui *Peer to Peer (P2P) Lending*.

Dari tabel 1.2 juga dapat diketahui bahwa disamping adanya kenaikan dalam segi jumlah namun jumlah pelaku *fintech lending* masih didominasi oleh *fintech lending* konvensional dibandingkan *fintech lending* syariah. Jika dilihat dari jumlahnya, *fintech lending* syariah yang terdaftar hanya sekitar 7,3% dari jumlah *fintech lending* seluruhnya. Sejalan dengan jumlah asset *fintech lending* Syariah yang hanya sebesar 1,67% dari jumlah keseluruhan asset *fintech lending* yang ada di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa perkembangan *fintech lending* syariah masih jauh tertinggal dibandingkan dengan *fintech lending* konvensional.

Ketua Asosiasi *Fintech* Syariah Indonesia (AFSI), Ronald Wijaya (2020) menjelaskan bahwa hingga saat ini *fintech* syariah masih menghadapi tantangan, salah satunya ialah infrastruktur yang lebih terbatas jika dibandingkan dengan *fintech* konvensional. Ronald juga menilai bahwa *fintech* konvensional dinilai lebih praktis, sementara *fintech* Syariah harus melewati proses yang detail serta informasi yang diberikan juga harus lengkap.

Dari seluruh informasi yang dimuat didalam tabel, hanya terdapat satu bagian yang mengalami penurunan yakni tingkat keberhasilan pinjaman. Dalam tabel terlihat bahwa jumlah TKB90 pada Desember 2019 tercatat sebesar 96,35% yang mengalami penurunan sebesar 2,23% dari periode sebelumnya. TKB90 merupakan ukuran tingkat keberhasilan penyelenggara *peer to peer lending* dalam memfasilitasi penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu hingga 90 hari sejak tanggal jatuh tempo (Murdaningsih, 2019). Hingga saat ini

Neng Astri Delia Wangi, 2020

**KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

OJK belum mengeluarkan batas minimum terkait TKB90 dan TKW90, namun OJK mewajibkan setiap perusahaan *peer to peer lending* menampilkan tingkat TKB90 pada aplikasi maupun *website* pembiayaannya (Walfajri, 2019). Oleh karena itu setiap investor diharapkan agar bisa lebih teliti disaat membaca informasi keuangan yang ditampilkan pada *website* atau aplikasi *peer to peer lending*.

Salah satu platform *peer to peer lending* syariah yang ada di Indonesia adalah Kapitalboost. Kapitalboost merupakan lembaga *peer to peer lending* yang berasal dari Singapura yang bertujuan untuk memberikan kemudahan fasilitas pendanaan atas pembelian asset dan atau *invoice financing* bagi para pelaku UKM yang difokuskan beroperasi di wilayah Singapura, Malaysia dan Indonesia. Kapitalboost sendiri diinisiasi sejak tahun 2015 hingga pada tahun 2019 sudah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan Indonesia dengan anak perusahaan bernama PT Kapitalboost Indonesia.

Berdasarkan data *campaign* pembiayaan pada website Kapital Boost, hingga akhir tahun 2019 Kapital Boost telah berhasil menyalurkan pembiayaan kurang lebih sebesar 80% dari seluruh pengajuan pembiayaan yang terdaftar. Hingga saat ini kendala yang dialami oleh PT kapitalboost adalah terkait kualitas *borrower*. CEO Kapitalboost, Fachri Kardiman (2020) menyebutkan bahwa *borrower* yang masuk dalam setiap harinya pasti ada namun yang berkualitas itu sulit. Disamping itu dari sisi pemberi dana, Kapitalboost masih didominasi oleh pendana dari luar Indonesia.

Dalam pelaksanaannya, penyelenggara *peer to peer lending* akan melakukan penilaian kredit eksklusif peminjam potensial. Jika dianggap dapat dipinjamkan, permintaan pinjaman mereka akan tercantum di *platform*, bersama dengan informasi terkait risiko bagi investor untuk didanai. Investor memilih pinjaman atau jenis pinjaman berdasarkan selera risiko masing-masing. Investor dipaksa atau sangat dianjurkan untuk berinvestasi dalam pecahan kredit berganda yang lebih kecil daripada risiko investasi dalam pinjaman tunggal (Ilham Zulfikar & Ardhira, 2019). Pemberi pinjaman yang akan memilih sendiri calon penerima pinjaman dengan cara melakukan *klik* tombol yang tersedia pada *platform peer to peer lending* tersebut. Penerima pinjaman yang terpilih akan dapat langsung

Neng Astri Delia Wangi, 2020

**KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

mencairkan pinjaman dana. Sebagai kontra prestasinya, para pemberi pinjaman dan penyelenggara *peer to peer lending* akan mendapatkan bunga / bagi hasil bersama dengan pengembalian pinjaman tersebut (Tampubolon, 2019).

Profil pinjaman biasanya paling sedikit memuat informasi mengenai identitas penerima pinjaman, jangka waktu pinjaman, besaran pinjaman, tingkat risiko, dan besaran persentase keuntungan yang didapatkan. Beberapa informasi tersebut dapat dijadikan sebagai acuan untuk menilai risiko kredit yang pada akhirnya diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam memberikan keputusan pinjaman (Putri, 2018). Mayoritas platform mengoperasikan model semua atau tidak sama sekali dimana jika jumlah target tidak terpenuhi dalam jangka waktu tertentu, kontribusi akan dikembalikan kepada *lender* dan tidak ada pembiayaan yang dilanjutkan. Pada realitanya tidak semua pembiayaan yang diajukan dapat berhasil untuk dibiayai sepenuhnya. Masih banyak pembiayaan yang tidak mencapai target pendanaan (Mushthaq, 2017).

Disamping itu Freedman (2008) mengemukakan bahwa dalam kegiatan pinjam meminjam pada *peer to peer lending* sering terjadi asimetri informasi. Hal itu dikarenakan informasi terkait *borrower* yang diberikan perusahaan *peer to peer lending* pada *platform* pembiayaan masih sangat terbatas sehingga *lender* tidak memiliki informasi yang cukup dalam memilih kualitas *borrower* yang baik. Selain itu, ditemukan fakta bahwa beberapa perusahaan *peer to peer lending* dengan sengaja menaikkan kelas kredit calon *borrower* agar dapat menarik perhatian *lender* padahal hal ini dapat mempengaruhi kelancaran pembiayaan tersebut. Di Indonesia sendiri, Otoritas Jasa Keuangan belum mengatur mengenai sistem *credit scoring* yang digunakan oleh perusahaan *peer to peer lending* bahkan masih banyak perusahaan yang tidak melakukan *credit scoring* pada calon *borrowernya*. Hal inilah yang dinilai dapat meningkatkan kredit macet yang terjadi pada pembiayaan jenis *peer to peer lending* (Makki, 2018).

Melihat begitu pentingnya peran *credit scoring* dan informasi lainnya bagi keberhasilan terdananya sebuah campaign pembiayaan. Untuk itu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor penentu keputusan pemberian pembiayaan melalui *peer to peer lending* khususnya dilihat dari segi informasi yang

Neng Astri Delia Wangi, 2020

**KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

diberikan oleh pihak *peer to peer lending*. Pada dasarnya penelitian-penelitian terkait keputusan pemberian pembiayaan bagi UMKM sudah banyak dilakukan di Indonesia namun lembaga yang dipilih dalam penyaluran pembiayaan masih didominasi oleh perbankan. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian masih di dominasi oleh faktor 5C yang dilakukan oleh pihak perbankan. Dalam konteks perusahaan *peer to peer lending* biasanya analisis 5C ini dilakukan oleh perusahaan *peer to peer lending* dimana hasil analisis tersebut dituangkan dalam *credit scoring* yang mereka tampilkan pada setiap *campaign* pembiayaan. Sementara itu penelitian terkait *fintech syariah* masih sangat jarang ditemukan, khususnya di Indonesia. Padahal *fintech* dalam bentuk pembiayaan sudah mulai berkembang di Indonesia.

Beberapa penelitian terkait faktor-faktor yang menentukan keputusan pemberian pembiayaan pada *peer to peer lending* masih menunjukkan hasil yang berbeda seperti halnya penelitian yang dilakukan oleh Duarte (2012) mengenai kepercayaan dalam pemberian kredit pada *peer to peer lending* yang menyatakan bahwa *credit rating* dan *interest rate* merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending*. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan hasil penelitian Khabibi (2019), Yuezi Zhang (2017), Sanjeev Kumar (2007) menyatakan bahwa *credit rating* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending* namun tidak sejalan dengan penelitian Fatahuddin, Sari dan Subikhi (2020) yang menyatakan bahwa *credit rating* berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending* dan hasil penelitian Rafvirna dan Nurdin (2020) yang menyatakan bahwa *credit rating* tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending*

Disamping itu, perbedaan hasil penelitian juga terlihat dari hasil penelitian Rafirna dan Nurdin (2020), Abdullah & Susanto (2019), Eko (2015) yang menyatakan bahwa jangka waktu berpengaruh positif terhadap keputusan pemberian pembiayaan. Disamping itu Santoso et al. (2018), dan Yuezi Zhang (2017) menyatakan bahwa jangka waktu pinjaman berpengaruh negatif terhadap keputusan pemberian kredit namun tidak sejalan dengan hasil penelitian Dinna

Neng Astri Delia Wangi, 2020

**KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

dan Nurdin (2018) dan Lasmarohana dan Maski (2015) yang menyatakan jangka waktu pembiayaan tidak berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan..

Berdasarkan latar belakang dan *research gap* diatas maka penulis bermaksud untuk menganalisis pengaruh dari informasi yang tersedia pada profil peminjam dana yang tertera di *website* Kapital Boost seperti tingkat kredit (*credit rating*), lama pinjaman (*loan term*), jumlah pinjaman yang diajukan (*Requested amount*) dan tingkat imbal hasil terhadap keputusan pemberian pembiayaan UKM pada *peer to peer lending* syariah Kapitalboost.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah terkait pemberian pembiayaan UKM pada *peer to peer lending* Syariah adalah sebagai berikut :

1. Jumlah penyaluran kredit yang semakin meningkat namun dalam kenyataannya masih banyak UMKM yang mengalami masalah permodalan dalam mengembangkan bisnisnya (Rizal, Maulina, & Kostini, 2018).
2. Berdasarkan data Statistik Perbankan Indonesia dari tahun 2014-2019 terlihat bahwa jumlah kredit yang diberikan kepada UMKM semakin tinggi namun persentase jumlah penyaluran yang diberikan hampir seluruhnya lebih kecil dari tahun sebelumnya. Terlihat pada tahun 2019 pertumbuhan penyaluran kredit UMKM berada pada angka 7,70% menurun dari tahun sebelumnya yang berada pada angka 9,80%
3. OJK mencatat, minimnya penyaluran pembiayaan bagi UMKM lantaran kendala administratif, serta manajemen keuangan dan bisnis yang umumnya masih dikelola secara manual (Isnanto, 2019)
4. Berdasarkan data statistik *fintech lending* periode 2018-2019 yang dikeluarkan OJK (2020) terlihat bahwa jumlah *fintech lending* syariah yang terdaftar hanya sekitar 7,3% dari jumlah *fintech lending* seluruhnya. Sejalan dengan jumlah asset *fintech lending* Syariah yang hanya sebesar 1,67% dari jumlah keseluruhan asset *fintech lending* yang ada di Indonesia.

Hal ini menunjukkan bahwa *fintech lending* di Indonesia masih didominasi oleh *fintech lending* konvensional dibandingkan *fintech lending* syariah.

5. Pada realitanya tidak semua pembiayaan yang diajukan dapat berhasil untuk dibiayai sepenuhnya. Masih banyak pembiayaan yang tidak mencapai target pendanaan (Mushthaq, 2017). Pada *peer to peer lending* Kapitalboost sendiri hingga akhir tahun 2019 jumlah pembiayaan yang berhasil dibiayai kurang lebih mencapai 80 % dari keseluruhan jumlah pengajuan pembiayaan yang terdaftar.
6. Kualitas *borrower* dalam *peer to peer lending* syariah kapitalboost masih tergolong rendah dan disisi pemberi dana masih didominasi pendana dari luar (Saepudin, 2020).
7. Freedman (2008) mengemukakan bahwa dalam kegiatan pinjam meminjam pada *peer to peer lending* sering terjadi asimetri informasi dikarenakan informasi *borrower* yang dicantumkan dalam *website peer to peer lending* sangat terbatas sehingga para *lender* tidak memiliki informasi yang cukup dalam memilih kualitas *borrower* yang baik.
8. Di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan belum mengatur mengenai sistem *credit scoring* yang digunakan oleh perusahaan *peer to peer lending* bahkan masih banyak perusahaan yang tidak melakukan *credit scoring* pada calon *borrowernya* (Makki, 2018).

### 1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka disusun pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan UKM pada *peer to peer lending syariah* Kapitalboost?
2. Apakah *credit rating* berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) pada *peer to peer lending syariah*?
3. Apakah jangka waktu pinjaman berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) pada *peer to peer lending syariah*?

Neng Astri Delia Wangi, 2020

KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

4. Apakah jumlah pinjaman yang diminta berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) pada *peer to peer lending* syariah?
5. Apakah tingkat imbal hasil berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) pada *peer to peer lending* syariah?

#### 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari tingkat risiko (*credit rating*), waktu pinjaman (*loan term*), besaran pinjaman (*Requested amount*), dan tingkat imbal hasil terhadap keputusan pemberian pembiayaan usaha kecil menengah (UKM) pada *peer to peer lending* syariah. Selain itu untuk mengukur seberapa besar peluang pembiayaan yang dapat didanai pada *platform peer to peer lending* syariah karena adanya pengaruh variabel independen.

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap secara teoritis dapat menambah khazanah keilmuan khususnya bagi penulis dan umumnya bagi para pembaca hasil penelitian ini.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para pemangku kepentingan baik yang bertindak sebagai *lender* maupun *borrower*. Khususnya bagi UMKM diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan informasi dan alternatif lain untuk pembiayaan usahanya yang lebih mudah dengan sistem syariah. Selain itu UMKM dapat mengetahui portofolio kredit seperti apa yang dapat menarik minat investor.

Disisi lain, bagi pemerintah diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan

Neng Astri Delia Wangi, 2020

KEPUTUSAN PEMBERIAN PEMBIAYAAN UKM PADA PEER TO PEER LENDING SYARIAH : ANALISIS FAKTOR CREDIT RATING, LOAN TERM, REQUESTED AMOUNT DAN TINGKAT IMBAL HASIL

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

informasi dan rujukan terkait sistem *peer to peer lending* syariah yang dapat dijadikan pertimbangan dalam membuat kebijakan selanjutnya untuk mengatasi permasalahan permodalan UMKM.